Author - Industry Canada Publication Date - 2000-04-07

Latin America and the Caribbean Increasing Foreign Economic Association

During the 1990s, changes in the orientation of economic policy have increased the degree of international integration taking place for the South American and the Caribbean region. Almost all countries have moved away from a protectionist, import-substitution model to promoting more market-based, outward-oriented economies. Easing or lifting of restrictions on foreign capital, privatization schemes, progress in regional integration schemes, lifting of trade barriers and fostering the development of entrepreneurial spirit have sparked a growth in the region's international trade and foreign direct investment.

FOREIGN SALES SUFFERING

Overall, the value of exports for the region dropped by 1.7 percent in 1998 compared to the previous year, after increasing by 11.4 percent in 1997. This contraction represents the first time the value of exports has fallen in twelve years. Exports for most South American and Caribbean countries declined primarily in response to the combined effects of the Asian flu and Russian financial crises as well as numerous natural disasters in the region. Exports were negatively effected by a sharp decline in international prices for commodities in 1998 and the first half of 1999 resulted from a slowdown in economic activity in Asia and to a lesser extent Europe. The decline in commodity prices has led to a deterioration in the region's terms of trade since commodities remain a significant export for the region. As 1999 has run its course, the strengthening world economy has led to a recovery in commodity prices and thus in the value of exports for the Latin America and the Caribbean region as a whole.

The decline in exports led to a sharp decline in the trade balance for Latin America and the Caribbean in 1998. This decrease in the trade balance, led to a dramatic increase in the current account deficit for the region to US$84 billion in 1998 from US$64 billion the previous year. The current account deficit amounted to more than 4.5% of GDP in 1998 more than double the 1996 figure. The current account deficit is expected to improve to the 3-4% range this year as exports have started to recover while imports have been curtailed. The easing of the current account deficits in 1999 has eased demands on foreign exchange and thus pressure on exchange rates for countries in the region.

SHIFTING SANDS

A dichotomy has continued to develop between South America and the rest of the region. Economic problems in Asia and Europe in 1998 and the first part of 1999 caused South American exports to drop more dramatically than the rest of the region, since the former has greater exposure to these markets. In particular, Peru and Chile experienced troubles since Asia represents a key market for them. In

addition, intra-regional exports for Latin America and the Caribbean also slumped during 1998 and 1999. The drop in intra-regional trade was more acute in the countries located in the Southern Cone, owing to the economic problems in Brazil and Argentina and the sharp depreciation of Brazil's real in the first quarter of 1999 altering their relative competitiveness. In contrast, the Caribbean Basin countries and Mexico have continued to experience a growth in exports, although at a lower rate. Because of deals allowing them greater access to the US market, these countries have experienced a shift in trade orientation and thus benefitted from increased sales to the robust US economy. Problems in sales to the rest of the world have only accentuated the shift in trade orientation.

SOME CALLS FOR PROTECTION

In the face of these growing external imbalances, popular sentiment for free trade has diminished. Pressures by firms and labour unions to protect local markets in the face of greater foreign competition have intensified and caused the erection of some temporary trade barriers. So far, these measures have not significantly reversed the steady trade liberalization that has occurred. Although pressure to enact barriers to trade will continue to exist until strong economic growth returns, the chances of the region reverting back to a protectionist policy stance seem slight.

Despite the rise in tension, the four trade groups in the region (Mercosur, the Andean Community, the Caribbean Community and the Central American Common Market) have continued to make head way with the implementation of their integration agreements, albeit at a slower pace during 1999. Chile for example decided to lower its external tariffs to an across the board 6 percent within the next five years. Central American countries have also proceeded with their plans to reduce their level of external protection. On the other hand, some countries have protected their local markets by enacting temporary measures such as Mexico raising its external tariff by 3 percent in January 1999 and Ecuador introducing a 2-10 percent surcharge a month later.

Currently the largest potential for problems exists between the Mercosur countries, the largest trading bloc in the region. Both Brazil and Argentina have experienced significant economic difficulties during 1998 and 1999. In response, they have adopted protectionist measures in sectors such as motor vehicles and sugar. To further complicate matters, the relative competitiveness of the countries has changed dramatically by the real's fall in the value. The increased competitiveness of Brazilian products has led to exchanges of rhetoric. Increased public pressure by businesses and may cause Argentina to enact further protection measures. However, ongoing dialogue between them provides grounds for optimism, especially since discussions have broached key topics such as greater policy coordination.

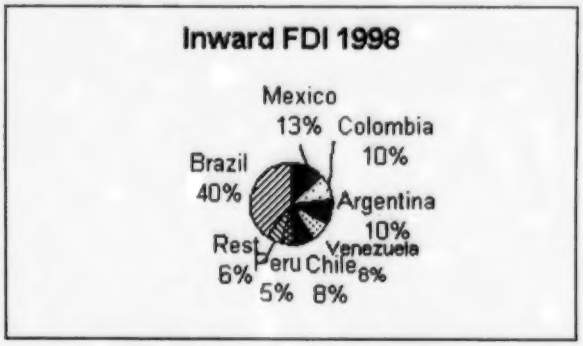
RENEWED INTEREST BY INVESTORS

With a growing commitment to market reforms and a greater tolerance of foreign ownership, foreign direct investment (FDI) into Latin America and the Caribbean has renewed during the 1990s after having stagnated during the previous decade. Privatization programs in many of the countries, opening of restricted areas of economy to foreign ownership and continuing the integration process through the regional trading agreements implies the region has reemerged as an important

destination for inward FDI [1]. The region now rivals South and East Asia in per capita terms.

FDI into the region has surged from US$9.2 billion in 1990 to US$33 billion in 1995 to US$65 billion in 1997. According to figures for 1998, FDI into Latin America and the Caribbean will match those in the previous year although the size of the flows tailed off at the end of the year. During 1999, flows increased after the first quarter and the year's total should match that for the two previous years. The transfer of public and private assets has been particularly strong in the larger economies such as Brazil, Argentina, Mexico, Colombia, Venezuela and Chile.

Among individual countries, Brazil recovered its position as the chief destination for inward FDI in the region, replacing Mexico in top spot in 1996. In 1998, Brazil share of inward FDI for Latin America and the Caribbean region jumped by 10 percent. Inward FDI for Brazil surged because of the privatization of several large state firms.



During the first half of the decade privatization was the chief mechanism for attracting FDI. The privatization process encompassed a wide range of sectors including telecommunications, public utilities and postal services. The privatization of state assets still accounts for the lion's share of inward FDI in Brazil, Colombia and Venezuela.

INVESTMENT PROCESS MATURING

There are signs the investment process is maturing for the region as a whole. For countries in the later stages of their privatization programs (Argentina, Chile, Mexico and Peru) transactions between private agents are the chief source of inward FDI. In many instances foreign investors are teaming up with local firms to form strategic alliances as a means of diversifying risks. Although such mergers have not directly increased the productive capacity, these investments will strengthen the competitiveness of the recipient country over time. In most cases, the investing firm will transfer critically required know how and technology. Another recent change has seen foreign companies already in the region invest in modernizing plant and equipment. Greenfield investments are also becoming more important.

During the last part of the 1990s, investment between countries of the Latin America and Caribbean region has increased, although the process is still in its infant stages. Shortcomings on statistical data make concrete statements difficult, but estimates peg the amount below that existing for the developing economies of Asia. The greatest amount of intra-regional foreign investment has been in the Southern Cone area. Chile is the largest source of intra-regional FDI, in part its reform process has been in place the longest, with Mexico, Argentina and Brazil also becoming important. As regional integration and trade liberalization deepens, intra-regional investment will likely continue and thus spurring the development of larger regional firms.

HOW WILL REGIONAL INTEGRATION PROCEED?

Most countries in Latin America and the Caribbean appear committed to continued international liberalization, although minor setbacks will likely occur during periods of economic turbulence. The future direction of international trade and foreign investment flows will depend on how integration schemes proceed. Of particular importance will be how hemispheric trade (FTAA) talks proceed. Without a concrete agreement on the FTAA, foreign ties will develop faster between members that have concluded sub-regional arrangements than would be the case other wise. For example, the agreements providing Mexico and the Caribbean countries with greater access to the US market, provides a greater incentive to strengthen ties with their northern neighbor.

The two largest South American economies appear to favour a go-slow approach to the FTAA. Both countries have indicated the FTAA represents a secondary priority, taking a back seat to strengthening Mercosur and expanding its links to create a South American Free Trade Area. Consolidating a regional power base, they believe, will give them a stronger basis for negotiating trade liberalization with the USA. They feel any deal should avoid links to labour and environmental issues. There has also been concern that past agreements, e.g. the WTO, have failed to benefit South American countries, in part because of the use of non-tariff barriers by the developed countries such as the USA.

	Exports of Goods			Imports of Goods		
Country	1996	1997	1998	1996	1997	1998
Argentina	13.6	9.9	-0.8	18.5	28.2	3.1
Brazil	2.7	10.9	-3.5	7.3	15.1	-6.2
Chile	-3.9	9.9	-11.9	12.6	10.4	-4.5
Colombia	4.0	10.2	-5.8	-0.6	12.9	-5.0
Dominican Republic	7.2	13.9	8.1	10.8	15.3	14.9
Guatemala	3.5	16.3	9.0	-5.0	22.9	19.8
Haiti	11.2	21.0	45.7	-3.6	2.7	25.2
Mexico	20.7	15.0	6.4	23.5	22.8	14.1
Peru	5.5	15.5	-16.0	1.6	8.5	-4.1
Venezuela	24.2	0.0	-26.0	-17.7	30.3	7.8
LAC	11.6	11.4	-1.7	10.9	18.8	5.2

Balance on Current Account			
Country	1996	1997	1998
Argentina	-1.8	-1.4	-1.2
Brazil	-5.9	-6.2	-7.0
Chile	2.3	1.9	0.7
Colombia	-2.0	-3.6	-3.4
Dominican Republic	-0.4	0.8	-0.6
Guatemala	-0.1	-1.1	-1.6
Haiti	-1.6	-2	-1.2
Mexico	-0.1	-0.4	-1.4
Peru	-1.0	0.0	-0.1
Venezuela	7.6	2.3	-5.7
LAC	-1.3	-1.4	-2.4

Gross Fixed Capital Formation		
Country	1990	1998*
Argentina	11.9	22.5
Brazil	21.3	20.8
Chile	19.2	25.1
Colombia	13.7	21.6
Dominican Republic	19.0	30.4
Guatemala	11.6	16.8
Haiti	12.0	13.4
Mexico	19.0	21.8
Peru	17.0	24.0
Venezuela	14.3	16.5
LAC	18.2	21.5
* Preliminary Data		

FDI inflows (millions of dollars)				
Country	1991	1995	1997	1998**
Argentina	2439	4783	6326	5800
Brazil	989	4859	19652	24000
Chile	661	2978	5417	4700
Colombia	501	2227	5982	6000
Dominican Republic	15	54	20	n/a
Guatemala	91	75	84	n/a
Haiti	14	7	5	n/a
Mexico	2549	9526	12477	8000
Peru	41	2000	2030	3000
Venezuela	451	985	5087	5000
LAC	13085	30400	61392	n/a
** Estimates				

[1] For more information, see the UN Economic Committee on Latin America and the Caribbean's 1998 report on "Foreign Investment in Latin America and the Caribbean".

Auteur - Industrie Canada
Date de diffusion - 2000-04-07

AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES - ACCROÎTRE L'ASSOCIATION ÉCONOMIQUE ÉTRANGÈRE

Durant les années 1990, les changements dans l'orientation de la politique économique ont augmenté le degré d'intégration internationale en Amérique du Sud et dans la région des Caraïbes. Presque tous les pays sont passés d'un modèle protectionniste de remplacement des importations à la promotion des économies plus axées sur le marché et fondées sur le commerce extérieur.

La réduction ou la suppression des capitaux étrangers, les plans de privatisation, le progrès dans les programmes d'intégration régionale, la réduction des obstacles commerciaux et la promotion de l'esprit d'entreprise - voilà les facteurs qui ont déclenché une croissance dans le commerce international et les investissements étrangers directs de la région.

LES VENTES À L'ÉTRANGER MONTRENT DES SIGNES DE FATIGUE

Dans l'ensemble, la valeur des exportations pour la région a baissé de 1,7 pour cent en 1998 comparativement à l'année précédente, après une croissance de 11,4 pour cent en 1997. En douze ans, c'est la première fois que la valeur des exportations a chuté. Les exportations pour la plupart des pays de l'Amérique du Sud et des Caraïbes ont diminué principalement à cause des effets combinés de la grippe asiatique (en anglais seulement) et des crises financières russes (en anglais seulement), ainsi que les nombreux désastres naturels dans la région. Les exportations ont subi du tort à cause de la baisse prononcée dans les prix internationaux des produits en 1998 et vers la première moitié de 1999, à la suite d'un ralentissement de l'activité économique en Asie (en anglais seulement) et, d'une mesure moins importante, en Europe. La baisse des prix des produits a entraîné une détérioration dans les modalités de commerce de la région car les produits représentent une importante source d'exportation pour la région. Tout au long de 1999, le renforcement de l'économie mondiale a mené à un redressement des prix des produits et, par conséquent, de la valeur des exportations pour la région de l'Amérique latine et des Caraïbes dans son ensemble.

La baisse des exportations a engendré une chute prononcée de la balance commerciale pour l'Amérique latine et les Caraïbes en 1998. Cette diminution dans la balance commerciale a entraîné une croissance dramatique dans le déficit du compte courant pour la région, en passant de 64 milliards de dollars US l'année précédente à 84 milliards de dollars US en 1998. Le déficit du compte courant s'est chiffré à plus de 4,5 p. 100 du PIB en 1998, soit plus que le double du montant en 1996. On prévoit que le déficit du compte courant s'améliore de 3 à 4 p. 100 cette année, car les exportations ont commencé à se récupérer, alors que les importations ont été réduites. La réduction des déficits du compte courant en 1999

a diminué les demandes d'échanges à l'étranger et exercé une pression sur les taux d'échanges pour les pays dans la région.

LES SABLES MOUVANTS

Une dichotomie a continué de s'évoluer entre l'Amérique du Sud et le reste de la région. Les problèmes économiques en Asie (en anglais seulement) et en Europe en 1998 et vers la première moitié de 1999 ont causé une chute beaucoup plus dramatique des exportations en Amérique du Sud que dans le reste de la région, car l'Amérique du Sud est davantage exposée à ces marchés. Ce sont particulièrement le Pérou et le Chili qui ont connu des difficultés, puisque l'Asie leur représente un marché clé. De plus, les exportations intra-régionales pour l'Amérique latine et les Caraïbes ont dégringolé entre 1998 et 1999. La baisse dans le commerce intra-régional était plus prononcée dans les pays situés dans la Cône Sud (en anglais seulement), à cause des problèmes économiques au Brésil (en anglais seulement) et en Argentine (en anglais seulement) et à cause de la dépréciation aiguë du réal brésilien dans le premier trimestre de 1999 qui a nui à leur compétitivité relative.

Par opposition, les pays du bassin des Caraïbes et le Mexique (en anglais seulement) ont continué d'assister à une croissance dans les exportations, bien que cela se soit manifesté à un taux plus bas. Grâce aux accords qui permettent un plus grand accès au marché américain, ces pays ont connu un virage dans l'orientation commerciale et, par conséquent, ont profité des ventes accrues à la robuste économie américaine (en anglais seulement). Les problèmes dans les ventes au reste du monde n'ont qu'accentué le virage dans l'orientation commerciale.

QUELQUES APPELS À LA PROTECTION

À la lumière des déséquilibres externes croissants, le sentiment populaire envers le libre-échange a diminué. Les pressions exercées par les entreprises et les syndicats pour protéger les marchés locaux contre la concurrence étrangère de plus en plus importante ont intensifié et causé la création de quelques barrières commerciales temporaires. Jusqu'à présent, ces mesures n'ont pas renversé de façon notable la libéralisation commerciale régulière qui s'est produite. Bien que la pression pour adopter des barrières au commerce continue jusqu'au retour d'une solide croissance économique, il est peu probable que la région retourne à une position stratégique protectionniste.

Malgré la hausse de la tension, les quatre groupes commerciaux dans la région (Mercosur (en anglais seulement), la Communauté andine (en anglais seulement), la Communauté des Caraïbes (en anglais seulement) et le Marché commun centraméricain) ont poursuivi la mise en oeuvre de leurs accords d'intégration, mais à un rythme plus lent qu'en 1999. Le Chili (en anglais seulement), par exemple, a décidé de diminuer ses tarifs externes de 6 pour cent au cours des cinq prochaines années. Les pays de l'Amérique centrale ont également procédé à la réduction de leur niveau de protection externe. D'un autre côté, quelques pays ont protégé leurs marchés locaux par l'adoption de mesures temporaires, notamment le Mexique (en anglais seulement) qui a augmenté son tarif externe de 3 pour cent en janvier 1999 et l'Équateur (en anglais seulement) qui a introduit une surtaxe de 2 à 10 pour cent un mois plus tard.

À l'heure actuelle, le plus grand potentiel de problème existe entre les pays de Mercosur, soit le plus grand bloc commercial dans la région. Le Brésil (en anglais seulement)et l'Argentine (en anglais seulement) ont, tous deux, éprouvé d'importantes difficultés économiques en 1998 et 1999. En guise de réponse, ils ont adopté des mesures protectionnistes dans les secteurs tels que l'automobile et le sucre. Pour compliquer le tout, la compétitivité relative des pays a changé de façon notable en raison de la baisse de la valeur du réal. La compétitivité accrue des produits brésiliens a donné lieu à des échanges de discours rhétoriques. La pression publique accrue des entreprises pourrait obliger l'Argentine à adopter d'autres mesures protectionnistes. Toutefois, un dialogue continu entre eux permet un certain optimisme, surtout à cause du fait que les discussions ont entamé des sujets clés comme une plus grande coordination stratégique.

UN REGAIN D'INTÉRÊT CHEZ LES INVESTISSEURS

Avec un engagement croissant aux réformes du marché et à une plus grande tolérance de la propriété étrangère, les investissements étrangers directs (IED) en Amérique latine et dans les Caraïbes ont connu un regain au cours des années 1990, après avoir passé une période de stagnation durant la décennie précédente. Les programmes de privatisation dans de nombreux pays, l'ouverture des domaines limités de l'économie vers la propriété étrangère et la poursuite du processus d'intégration dans le cadre des accords commerciaux régionaux indiquent que la région a émergé à nouveau comme une destination importante pour les IED entrant. La région rivalise désormais l'Asie du Sud et de l'Est pour la consommation par habitant.

Les IED dans la région ont bondi de 9,2 milliards de dollars US en 1990 à 33 milliards de dollars US en 1995 pour atteindre 65 milliards de dollars en 1997. D'après les chiffres pour 1998, les IED en Amérique latine et dans les Caraïbes correspondront à ceux de l'année précédente, bien que la taille des flux ait diminué vers la fin de l'année. Durant 1999, les flux ont augmenté après le premier trimestre et le total annuel devrait correspondre à celui des deux dernières années. Le transfert des biens publics et privés a été particulièrement solide dans les plus importantes économies, telles que le Brésil, (en anglais seulement) l'Argentine, (en anglais seulement) le Mexique (en anglais seulement), la Colombie (en anglais seulement), le Venezuela (en anglais seulement) et le Chili (en anglais seulement).

Parmi les pays individuels, le Brésil (en anglais seulement) a récupéré sa position de destination chef de file pour les IED entrant dans la région, remplaçant le Mexique (en anglais seulement) qui a été la première destination en 1996. En 1998, la part du Brésil dans les IED entrant pour la région de l'Amérique latine et des Caraïbes a bondi de 10 pour cent. Les IED entrant pour le Brésil ont augmenté à cause de la privatisation de plusieurs grandes entreprises d'État.

Durant la première moitié de la décennie, la privatisation constituait le principal mécanisme pour attirer les IED. Le processus de privatisation touche une vaste gamme de secteurs, notamment les télécommunications, les services publics et les services postaux. La privatisation des biens de l'État représente toujours la part du lion dans les IED entrant pour le Brésil (en anglais seulement), la Colombie (en anglais seulement) et le Venezuela (en anglais seulement).

LA MATURATION DU PROCESSUS D'INVESTISSEMENT

Certains signent semble suggérer que le processus d'investissement est en voie de connaître une maturation pour la région dans son ensemble. Dans le cas des pays qui en sont aux dernières étapes de leurs programmes de privatisation Argentine, (en anglais seulement) Chili (en anglais seulement), Mexique (en anglais seulement) et Pérou (en anglais seulement), les transactions entre les agents privés sont la source principale d'IED entrant. Dans de nombreux cas, les investisseurs étrangers s'associent avec les entreprises locales pour former des alliances stratégiques en guise de moyen pour diversifier les risques. Bien que ces fusionnements n'aient pas directement augmenté la capacité productive, ces investissements renforceront la compétitivité du pays bénéficiaire au fil du temps. Dans la plupart des cas, l'entreprise qui investit transférera un savoir-faire et une technologie qui sont essentiels. Un autre changement récent est le fait que les entreprises étrangères déjà établies dans la région investissent dans la modernisation des usines et du matériel. Les investissements en installations nouvelles revêtent également une plus grande importance.

Au cours de la dernière partie des années 1990, les investissements entre les pays de la région de l'Amérique latine et des Caraïbes ont augmenté, bien que le processus soit toujours à ses premiers pas. Les défauts dans les données statistiques empêchent de formuler des observations concrètes, mais les estimations conservent le montant en-dessous du montant qui existe pour les économies en développement de l'Asie (en anglais seulement). Le montant le plus élevé d'investissement étranger intra-régional a eu lieu dans la Cône du Sud (en anglais seulement). Le Chili (en anglais seulement) est la deuxième source d'IED intra-régional, en partie à cause du fait que son processus de réforme est le plus ancien; le Mexique (en anglais seulement), l'Argentine (en anglais seulement) et le Brésil (en anglais seulement) sont également importants. À mesure que l'intégration régionale et la libéralisation commerciale évoluent, l'investissement intra-régional continuera probablement et stimulera le développement des grandes entreprises régionales.

COMMENT L'INTÉGRATION RÉGIONALE SE DÉROULERA-T-ELLE?

La plupart des pays en Amérique latine et dans les Caraïbes semblent engagés à poursuivre la libéralisation internationale, même si de légers reculs auront probablement lieu durant les périodes de turbulence économique. L'orientation future du commerce international et des flux d'investissement étranger dépendra de la façon dont les mécanismes d'intégration se dérouleront. Un élément particulièrement important sera la façon dont se dérouleront les discours commerciaux hémisphériques (ZLEA). Sans un accord concret sur la ZLEA, les liens étrangers se développeront plus rapidement entre les membres qui auront conclu des ententes sous-régionales que ce n'aurait été le cas autrement. Par exemple, les accords qui permettent au Mexique (en anglais seulement) et aux pays caraïbes (en anglais seulement) un plus grand accès au marché américain (en anglais seulement) fournissent un plus grand incitatif pour renforcer les liens avec leurs voisins du Nord.

Les deux plus grandes économies sud-américaines semblent privilégier une approche de temporisation envers la ZLEA. Les deux pays ont indiqué que la ZLEA représente une priorité secondaire, se concentrant plutôt à renforcer le Mercosur et à étendre ses liens pour créer une Zone de libre-échange sud-américain. La

consolidation d'une base régionale de pouvoir, croient-ils, leur donnera une plus forte assise pour négocier la libéralisation commerciale avec les États-Unis. Ils jugent que toute entente devrait éviter des liens aux questions de travail et d'environnement. On se préoccupe également du fait que les accords passés, p. ex. l'OMC, n'ont pas bénéficié aux pays sud-américains, en partie à cause de l'utilisation des obstacles non tarifaires par les pays en développement tels que les États-Unis (en anglais seulement).

Exportations de biens				Importations de biens		
Pays	**1996**	**1997**	**1998**	**1996**	**1997**	**1998**
Argentine	13,6	9,9	-0,8	18,5	28,2	3,1
Brésil	2,7	10,9	-3,5	7,3	15,1	-6,2
Chili	-3,9	9,9	-11,9	12,6	10,4	-4,5
Colombie	4,0	10,2	-5,8	-0,6	12,9	-5,0
République dominicaine	7,2	13,9	8,1	10,8	15,3	14,9
Guatemala	3,5	16,3	9,0	-5,0	22,9	19,8
Haïti	11,2	21,0	45,7	-3,6	2,7	25,2
Mexique	20,7	15,0	6,4	23,5	22,8	14,1
Pérou	5,5	15,5	-16,0	1,6	8,5	-4,1
Venezuela	24,2	0,0	-26,0	-17,7	30,3	7,8
ALC	11,6	11,4	-1,7	10,9	18,8	5,2

Balance du compte courant			
Pays	**1996**	**1997**	**1998**
Argentine	-1,8	-1,4	-1,2
Brésil	-5,9	-6,2	-7,0
Chili	2,3	1.9	0,7
Colombie	-2,0	-3.6	-3,4
République dominicaine	-0,4	0,8	-0,6
Guatemala	-0,1	-1,1	-1,6
Haïti	-1,6	-2	-1,2
Mexique	-0,1	-0,4	-1,4
Pérou	-1,0	0,0	-0,1
Venezuela	7,6	2,3	-5,7
ALC	-1,3	-1,4	-2,4

Formation brute de capital fixe	Formation	
Pays	**1990**	**1998***
Argentine	11,9	22,5
Brésil	21,3	20,8
Chili	19,2	25,1
Colombie	13,7	21,6
République dominicaine	19,0	30,4

Guatemala	11,6	16,8
Haïti	12,0	13,4
Mexique	19,0	21,8
Pérou	17,0	24,0
Venezuela	14,3	16,5
LAC	18,2	21,5
* Données préliminaires		

Flux d'IED entrant	**(millions de dollars)**			
Pays	**1991**	**1995**	**1997**	**1998****
Argentine	2 439	4 783	6 326	5 800
Brésil	989	4 859	19 652	24 000
Chili	661	2 978	5 417	4 700
Colombie	501	2 227	5 982	6 000
République dominicaine	15	54	20	s/o
Guatemala	91	75	84	s/o
Haïti	14	7	5	s/o
Mexique	2 549	9 526	12 477	8 000
Pérou	41	2 000	2 030	3 000
Venezuela	451	985	5 087	5 000
ALC	13 085	30 400	61 392	s/0
** Estimations				